

Yarım asırlık eczacıdan: Ticari ürün satmıyoruz, şifanın parçasıyız

Ömer Çakkal

Bir markanın misyonu ve tavrı, sadece adından ve logosundan bile insanları etkileyebiliyor. Eskiden beri Otacı'nın adından beyaz renkteki sade ve çiçekli logosuna kadar yerli, kendi yağında kavru lan bir marka olduğunu düşünüyordum. TV'lerde milyon dolarlık bütçelerle reklam yayınlayan yabancı şampuan markalarının yanında, hiç reklamı olmayan bir üründü Otacı. Otacı'nın kurucusu merhum Niyazi Kurtsan'ın eşi 72 yaşındaki Meral Hanım'ı tanıdığımda, Otacı'yla ilgili hissettiklerimin bire bir doğru olduğunu fark ettim. 1956 yılında Kocamustafapaşa'da açılan Güneş Eczanesi'nin 64'te Sirkeci'de Büyük Postane'nin karşısına taşınması ile devam eden masalsı macera, imkânsızlıklar içinde üretilen kolonya, öksürük şurubu, sabun gibi ürünlerle, ilk Türk malı pastil ile bugün 58. yılında dev bir çınar olarak yoluna devam ediyor. Bugün de her sabah saat 10'u bulmadan eczanesini besmele ile açıp 4'e kadar çalışan, sedef ve vitiligo şikâyetiyle Anadolu'nun dört bir yanından kendisine gelen bir kısım garip gurebanın ilaçlarını çoğu kez bilabedel bir şekilde hazırlayan Meral Hanım, karşılığında bolca teşekkür, bolca dua, bazen evlerde yapılan tepsi tepsi börekler, bazen çeyizlerden çıkartılıp hediye getirilen Tokat işi masa örtüleri alıyor. Yani bu ilişki tam bir eski zaman öyküsü. Yani o eski zamanlardan kalma bir eczacı. Bu kez yarım asırlık bir yerli üretici, ama daha çok eski zamanlardan kalma bir eczacı ile yaptık röportajımızı.

“60'larda eczanede ağrıkescici ve dut şurubu satardık”

Meral Hanım, sizle konuşurken evvela eşiniz Merhum Ecz. Niyazi Kurtsan'ı ve Kurtsan İlaç Fabrikası'nı konuşmamız gerekiyor. Muradımız biraz da ülkemizde yerli ilaç üretiminin tarihini de konuşmak. Niyazi Kurtsan kimdir, siz onunla nasıl tanıştınız, ne zaman evlendiniz?

Ben İzmirliyim ama anne tarafından Boşnak kökenliyim. 1942'de dünyaya gelmişim. Ben İzmir Kız Lisesinde okurken Niyazi Bey ile tanıştım. Allah'ın bir lütfu diyelim, annemi karşılamaya gittiğim Karşıyaka Tren İstasyonunda beni görmüş. İzmir'de askerliğini yapıyordu o esnada. O göçmendi, kökleri Gümölcineliydi. Ailesi İzmir'e yerleşmişti. 1925 yılında Gümölcine'de doğmuş. II. Dünya Savaşı sırasında ailesi ile birlikte Türkiye'ye göçmüş. Önce Manisa'nın Akhisar ilçesine, sonra da İzmir'e yerleşmiş. Yazın Akhisar'da tütün tarlalarında çalışmış. Devlet bursu ile önce Afyon Lisesi'ni sonra da İstanbul Üniversitesi Eczacılık Fakültesi'ni bitirmiş. Sanata olan tutkusu nedeniyle de, Eczacılık Fakültesi'nde öğrenciyken bir yandan da Güzel Sanatlar Akademisi'nde ressam Cemal Tollu'nun atölyesine devam etmiş. Aslında önce tıbbı kazanmış. Ama zatürre olmuş. İzmir'de evinde 1 sene istirahat etmiş. Sonra İstanbul'a geliyor ve Eczacılık okuyor. Fakülteyi bitirdikten sonra İzmir'de askerliğini yaparken benimle tanıştı. O 30 yaşındaydı ben 16 tanıştığımızda. Ben liseyi birincilikle

bitirdim ve evlendik. Kendisi bana söz verdi. “Seni okutacağım” dedi. O şekilde evlenip İstanbul'a yerleştik. 1956 senesinde Kocamustafapaşa'da Güneş Eczanesi açılmış. Biz evlendiğimizde eczane açılmıştı. İlk o. İki kızımız oldu. Ben onları biraz büyüttükten sonra Eczacılık okudum. Sonradan Marmara Üniversitesi Eczacılık Fakültesi olan okulu 4,5 senede başarıyla bitirdim.

1960'ların İstanbul'unda eczacı olmak nasıldı? Hangi ilaçları satabiliyordunuz? Bugünkü gibi çeşitlilik imkânı yoktu herhalde...

Yoktu. Ağrıkesciciler, öksürük şurubu, ağız yaraları için dut şurubu satıyorduk. Şimdi neler var eczanede, her şey var. O zamanlar daha temel daha basit, çoğu yerli ilaçları satıyorduk. Güneş Eczanesi Kocamustafapaşa'da tek eczaneydi. 10 bin kişiye bir eczane hizmet veriyorduk. SMA mamalar vardı, başka mama yoktu. Eczanenin laboratuvarında dut şurubu yapardık. İmalat oradan başladı. Dut şurubu bilhassa bebeklerde ağız yaralarına iyi gelirdi. Tentürdiyot ve kolonya da yapardık. Niyazi Bey henüz doğal yaşam, alternatif tıp gibi kavramların telaffuz edilmediği 1960'lardan itibaren bitkilerden ilaçlar ve sağlıklı ürünler geliştirmeyi kendine misyon edinen başarılı bir girişimci, aynı zamanda da yaratıcı ve üretken bir bilim adamıydı. Doğanın iyileştirici gücüne inanır ve bu gücü başkaları ile paylaşmak isterdi. Niyazi Bey 1964'te Sirkeci'de Büyük Eczaneyi açtı. Eczane kocaman olduğu için değil Sirkeci'deki meşhur Büyük Postane'nin



karşısında açıldığı için adını Büyük Eczane koydu. 1964'ten bugüne 50 yıldır, tam yasım asırdır Büyük Aczane adıyla Sirkeci'de hizmet veriyoruz. Ama 1956'dan beri eczacıyız. Ben fakülteyi bitirip eczacı olmadan önce başlamıştım eczanede çalışmaya. 1971'den itibaren 43 senedir bir fiil çalışıyorum. Her gün 8.30'da evden çıkıyorum, 4'e kadar çalışıyorum. Evim Tarabya'da. Oradan buraya geliyorum.

“Lokumcu Hacibekir'den bir ustayı çağırdık, ilk pestili bakır kazanda yaptık”

İzninizle şimdi biraz şunu konuşalım: İki kızınızı büyüttükten sonra eczacılık fakültesinde okuyarak eczacı oldunuz. Sonradan iki kızınız da eczacı oldu. Sizde eczacılık aile geleneği sanki...

Şimdi 1964'te Sirkeci'de eczane açıl-

dıktan sonra Niyazi Bey çok gayretle çalışmaya başladı. Bu bildiğiniz meşhur mentollü mendili bile üretti. Tuba Nasır Yakısı, ağrı kesiciler, şuruplar yaptık. Kolonya imal ettik. Otacı adı 1981'de ortaya çıktı. Hikâyesi meşhur, hep anlatırız. Niyazi Bey'i küçükken at tepmiş, alnı yarılmış, izi vardı. Rahmetli dedesi tabi imkânlar yok, ota sarmış, iyileştirmiş. Otacı, eski Türkçede “bitkilerle tedavi eden kişi”, yani “şifacı” anlamına geliyor. Bu nedenle 1981 yılında Otacı markası ile ilk ürünlerimizi imal etmeye başladık. Orta Asya'dan gelen, yerel motifleri taşıyan, yerel bir kelime olduğu için bizi çok anlatan bir isim olarak çok tuttuk. İlk Otacı ürünü pastildi. Türkiye'mizde her bitkiden bolca var, onlardan istifade edelim, pastil haline getirelim dedik. Bugünkü gibi hatırlarım, lokumcu Hacibekir'den bir ustayı çağırdık. Eski usul ocaklarımız halen daha fabrikamızda durur, hatıra olarak saklarız. Sirkeci'de oluyor bunlar. Bakır kazanlar yaptırmıştık. O zaman

çelik yok. Kazanlarda onu karıştırdık. Niyazi Bey şöyle olacak dedi, o şekilde yaptı ustalar. Elde edilen karışımı usta mermere yayardı, elle kesti. O zaman makine yok. Para yok, pul yok. Ne zorluklarla yapıldı. 1980'de Merter'deki fabrikamızı açtık tek katta. 730 metrekare. Sonra o 7 kata çıktı. Sonra biz Niyazi Bey'le Almanya'ya gittik. Eski şeker fabrikasının makinelerini, kalıplarını satın aldık. Pastilleri Anadolu'ya gönderdik. Yüzde 100 Türk malı ilk pastili biz imal ettik. İlk zamanlarda işi bu kadar profesyonel yapmıyorduk tabi ki. Böyle kutular, tablet ve kapsüllerin korunmasını sağlayan bir ambalaj olan blisterler yoktu. Pastilleri poşetlerdik ve öyle satardık. Ancak pastilin paketlemesini iyi yapamamışız. Antalya'ya gönderdiğimiz pastiller bozulmuş. Ancak hiçbir eczacımız arayıp da şikâyet etmedi. O devirler şimdiki gibi “Bunda bu var, şunda şu var” diyen yoktu. Zaten imkânlar kıt. Dedik “İdeleri alalım, daha korunaklı ambalajda” gönderelim.

“1960’ların İstanbul’unda eczacı olarak ağrıkesiciler, öksürük şurubu, ağız yaraları için dut şurubu satıyorduk. Güneş Eczanesi Kocamustafapaşa’da tek eczaneydi. Eczanenin laboratuvarında dut şurubu yapardık. Tentürdiyot ve kolonya da yapardık. Niyazi Bey 1964’te Sirkeci’de Büyük Eczaneyi açtı. Bu bildiğiniz meşhur mentollü mendili bile üretti. Tuba Nasır Yakısı, ağrı kesiciler, şuruplar yaptık. Kolonya imal ettik. Lokumcu Hacibekir’den bir ustayı çağırdık. Bakır kazanlar yaptırmıştık. Kazanlarda onu karıştırdık. Para yok, pul yok. Ne zorluklarla yapıldı. Böylece yüzde 100 Türk malı ilk pastili biz imal ettik.”

Öyle de yaptık, Çok iyi karşılandı. Bol bol istendi. Pastilin ardından kolonya, sabun, öksürük şurubu ürettik, öyle gitti. Niyazi Bey, kızlarımız liseyi bitirdiğinde onları topladı, “Eczacılık okuyacaksınız işleri büyüteceğim” dedi. Kızlar da eczacılık okuyacaklarını söylediler. Ve işleri büyüttük. Kızlarımdan birisi Marmara Eczacılık, diğeri de İstanbul Eczacılık’tan mezun oldu. Sonrasında da master programlarına devam ettiler. Hatta büyük kızım Meltem İngiltere’de homeopati üzerine çalışmalar yaptı.

Bir şey öğrenmek istiyorum: Normalde aile şirketlerinde belli bir zaman sonra kavgalar, ayrılıklar olur. Siz birlik beraberlik içinde kalabilmeyi nasıl başardınız, sırrınız ne?

Babamız ölünceye kadar onun dediği olurdu. Vefatına yakın ne yapacağımızı konuştuk. Bir şirkette iki başlılık olmazdı. Ben büyük kızımı seçtim, eşim de o yönde tercihte bulundu. Diğeri biraz gücendi ama bir ayrılık gayrılık olmadı. 2013 yılında ise tamamen kurumsallaştık. Artık şirketimizi aile üyesi olmayan profesyonel yöneticiler yönetiyor. Bu, büyük bir başarı oldu. Biz artık işe karışmıyoruz. Yönetim kurulu toplantılarına katılıyoruz sadece. Kızlarımin çocukları da en iyi okullarda okudular. Kendilerini dışarda, farklı şirketlerde ispat edenleri şirkette yönetici pozisyonlarda çalıştırmak istiyoruz. Zira burada patronun oğlu, patronun kızı diye iş hayatlarına başarlarsa ne onların şirkete, ne de şirketin onlara bir faydası olamaz. Torunlarım çok önemli şirketlerde çalıştılar, çalışıyorlar. İşlerine girerken sadece CV’leri ile girdiler. Bizim hiç yardımımız olmadı. Biz tüm aile merdivenleri sabırla ve çalışarak, yavaş yavaş çıktık. Biz orta halli yaşayan bir aileyiz. Abartıya kaçmayız. Suyun öteki tarafından gelmişiz. Dinimize, ülkemize bağlı insanlarız. Torunlarım da öyledir. Allah’a çok şükrediyorum, bana böyle akıllı torunlar verdi. Onlar da kendi yağlarında kavruluyorlar. Hepsinden çok memnunum. Çok şükür, gece hayatımız olmaz. Ultra zengin yaşamayız. 4 öğün yemek yiyebiliyor musunuz? Hayır. Öyleyse farklı şekilde davranmamaya çalışmak lazım.

Niyazi Kurtsan’ın “Bir Otacının Öyküsü” isimli hatıra kitabı var. Kitabın yazılış öyküsünü anlatabilir misiniz?

Eşim beyin tümörü olmuştu. Doktorları en fazla 2 sene yaşayabileceğini söyledi. Öğrendiğinde bana, “Gel” dedi, “Boğaza gidelim bir yemek yiyelim. Elden ne gelir, bunun sonu kötü”. Bu 2 sene zarfında büyük kızım Meltem, “Baba, senin yaşadıkların ülkemizin de ilaç tarihine ışık tutacak şeyler. Bunları anlatmalısın” dedi. Nilgün Uysal isimli genç, çalışkan bir gazeteci kardeşimiz günlerce, haf-

tarlarca gelip Niyazi Bey’i dinledi. Hatta 1 hafta bizim Bandırma’daki fabrikanın bahçesindeki evde bizimle kaldı. Orada bizim resimlerimizi çekti. Gazetecilik ne zor meslekmiş, o gün anladım. Niyazi Bey soyunu, doğumunu, çocukluğunu, gençliğini, eczacılık yaşamını her şeyi dili döndüğünce anlattı. İşte bu şekilde “Bir Otacının Öyküsü” kitabı kaleme alındı. Kitap, 2004’te kaybettiğimiz eşimin vefatından bir sene sonra, 2005 yılında çıktı. Adeta ülkemizin yakın dönemdeki eczacılık tarihini anlatır. Şimdi benim de kitabımı hazırlayacak bu kızımı. Eşim Adnan Menderes ile Turgut Özal’ın yanında yatıyor. Zaman zaman kabrine giderim, bir sıkıntım varsa onunla konuşurum. İnanır mısınız, hemen o gece rüyama girer, ne yapmam gerektiğini bana söyler, yol gösterir.

Yurtdışı ortaklıklarınız ve ihracatınızdan da bahsedebilir misiniz?

Şu an 8 ülkeye Otacı ürünlerini gönderiyoruz. Irak en büyük müşterimiz. Geçmişte Almanlarla kısa bir süre ortak iş yaptık ama onlar hemen kâra geçmek isteyince ayrılık kararı aldık. Şu an bir ortaklığımız yok.

“Eski usul ilaçlarla günde 50 reçete yapıyorum”

Kurtsan Bilim Eğitim ve Sanat Vakfı adıyla bir sosyal sorumluluk projesini sürdürüyorsunuz. Bu vakıf neler yapıyor?

Bu vakıf her sene 50 öğrenciye burs veriyor. Bilhassa eczacılık öğrencilerini gözetiyoruz. Bugüne dek yüzlerce öğrenciyi okuttuk. Bu noktada şunu söylemek istiyorum: Yıllarca burs verdiğimiz öğrencilerimizden maalesef bir teşekkür şeklinde bir dönüş alamıyoruz. Biz sadece başarılı bir şekilde okuyup ülkelerine faydalı bireyler olsunlar istedik. Zaten sınıfını geçmeyen bursunu kestik. Ama bakın Anadolu insanımızın karakterinde teşekkür var. Ben şu anda halen eczanede eski usulle ilaçlar yaparım. Günde 50 reçete yaparım. Türkiye’nin her yerinden insanlar bana gelir. Sigortalı olmayandan para da almam. Ve biliyor musunuz, bana Erzincan’dan “Cimin Üzüümü” diye bir üzüm getirdiler. Dünyada tek orada üretiliyormuş. [Cimin, Erzincan’ın Üzümlü ilçesinin eski adı. Halk halen eski adını kullanır. İri siyah üzümü ile meşhurdur. (ÖÇ)] Özel bir ambalaj yapıp getirdi. Dedi ki, “Sen benim saçımdaki sedefi geçirdin. Ben sana teşekkürle geldim.” Bunun gibi o kadar çok örnekler var ki.

Nasıl oluyor anlatabilir misiniz? Şimdi ben Çorum’da doğup büyüdüm. Şehrin merkezinde meşhur bir “Deli Talat” vardı. Lakabı buydu, adını bilmiyorum. Eczacıydı. Sigortacılık imkânlarının bu



kadar yaygın olmadığı 20-30 yıl önce bu “Deli Talat” kendi yaptığı karışımları vatandaşa sunardı. Bilhassa cilt hastalıkları için merhemler verirdi. Şimdi sizinki de böyle bir şey mi? Ne hazırlıyorsunuz, nelere şifa oluyor?

Bakın, ben deri hastalıkları için merhemler yapıyorum. Bitkileri kullanıyorum. Ben 40 yıldır sedef için karışımlar hazırlıyorum. Vitiligo adı verilen derideki renk değişimlerine iyi gelecek karışımlar hazırlıyorum. Ben kendim sedef hastalığı geçirdim. Rusya’ya gidip tedavi oldum. Ardından bu alana yöneldim. Bitkisel ve kimyasalları karıştırıyorum. Eczanede kimyagerime el vermişimdir. Eskiden her hastanın kaydını tutardım, sayfalar dolusu. Artık 10 yıldır tutmuyorum. Çat kapı memleketin dört bir yanından insanlar geliyor eczaneye. Onlardan dua alıyorum. Börekler açıp getiriyorlar. Bakın Tokatlı kadın bana çeyizinden çıkartıp masa örtüsü bezi hediye getirdi. Bakın ne kadar özel. Niyazi Bey bana ölmeden, “Hayat devam ediyor, her sabah rujunu süreceksin, öyle çıkacaksın dışarı” dedi. Ben 10 senedir rujumu sürmeden dışarı çıkmıyorum.

Efendim şu ana kadar Otacı’yı konuştuk. İzin verirseniz ikinci bölümde ülkemizde eczacılığı, sağlığı konuşmak istiyorum. Eskiden ülkemizde sadece devlet hastaneleri vardı, bir de kurum hastaneleri. Hayati ameliyatlar için imkânı olanlar yurtdışına giderlerdi. Artık ülkemizde dev şehir hastaneleri

kuruluyor. Herkesin tedavi görebildiği binlerce özel hastane var. Hatta örneğin sadece kansere odaklanan hastaneler kuruluyor. Bir de yabancı hastanelerin Türkiye şubelerinin açılmasından, bir anlamda franchising hastanelerden söz ediliyor. Hem bir eczacı, hem de hayat tecrübenizin ışığında gidişatı siz nasıl görüyorsunuz?

Çok iyi görüyorum. Tayyip Erdoğan’ı takdirle karşılıyorum. Artık herkesin sigortası var, fakir fukara bile özel hastanelere gidebiliyor. İnsanlar SSK’dan reçete yaptırabilmek için saatlerce kuyruk bekliyorlardı. Şimdi artık reçeteye bile gerek kalmadı. Bir numara gösteriyor, birkaç dakika içinde ilaçları hazır. Hem de belli birkaçından değil, tüm eczanelerden alabiliyor. Böyle bir kolaylık olur mu? Doktorlar hastalarına daha bir saygılı. Eskiden emekli Sandığı hastaları daha bir havalydı. Şimdi herkes eşit, herkes saygı görüyor. Hükümetin sağlıkta yaptığı en büyük şey budur. Şimdi televizyonda birileri çıkıyor, “Efendim yok özel hastaneye gidersen 10 lira alırlar, yok eczanede 5 lira alırlar” falan diyor. Yahu tabi alınacak. Dönen bir çark var, neyle dönecek bu çark! 5 lira muayene parasını mı mesele ediyorsun. Ben azarlarım da bazen. “Be” diyorum, “Eskiden kuyruklarda bekliyordunuz. Şimdi bu rahatlık içinde nasıl teşekkür yerime şikâyet ediyorsunuz.” 10 sene önce ben PTT’nin kliniğinden gelen hastaların ilaçlarını veriyordum. Emekli Sandığını veriyordum. BAĞ-KUR’luya veriyordum. Şimdi devir bambaşka.

“Ülkemizde sağlıkta gidişatı çok iyi görüyorum. Tayyip Erdoğan’ı takdirle karşılıyorum. Artık herkesin sigortası var, fakir fukara bile özel hastanelere gidebiliyor. İnsanlar SSK’dan reçete yaptırabilmek için saatlerce kuyruk bekliyorlardı. Şimdi artık reçeteye bile gerek kalmadı. Bir numara gösteriyor, birkaç dakika içinde ilaçları hazır. Hem de belli birkaçından değil, tüm eczanelerden alabiliyor. Böyle bir kolaylık olur mu?”



“Hem ürünlerimizi daha çok üretmeye çalışmak, daha çok insana şifa ulaştırmaya çalışmak, hem de bunu yaparken ticarileşmemek, yanı sıra düşmemek çok zordur. Bunu biz ne kadar başarabildik, tabi bu halkımızın takdiri. Ama ben size basit bir şey söyleyeyim: Biz büyük marketlere girdiğimizde zarar ettik. Raf payı aldılar, bilmem ne aldılar. Dedik o zaman biz bu çarka girmeyelim. Bizim Avrupa'dan dev finans desteğimiz yok. Ünlü oyuncularla, mankenlerle çekilmiş reklamlarımız yok. Ama ürünlerimiz doğal, ürünlerimiz yüzde yüz Türk malı.”

Helal olsun bu hükümete. Doktorları iyileştirdiler. Hastalar doktora da, ilaca da çok rahat ulaşıyor. Şimdi ki sistem çok güzel.

Türkiye’de ilaç üretimi niye düşük, önündeki engeller neler?

İlaç üretmek ağızdan çıktığı kadar kolay bir şey değil. Çok büyük paralar istiyor. Ürettiğiniz ilacı satabileceğiniz yüz milyonlarca müşteri lazım. Böyle bir pazarımız yok. O nedenle durumumuz normal. Ancak benim Hükümetten bir isteğim var: Küçük ve orta ölçekli üreticileri biraz daha desteklemeleri lazım. Biz Bandırma’da fabrikayı açarken teşvik alamadık. Oranın teşvik kapsamında olmadığını söyleyip bizi geri çevirdiler. Oysa biz bu ülkeden aldığımızı bu ülkeye veren bir aileyiz. Yüzde yüz yerli üretim yapıyoruz. Devletimiz yerli ilaç üreticilerini daha çok desteklemeli.

“Bitkilerin suyu çıkartıldı, baharatçılar eczacılarca kontrol” edilmeli

Sağlığın vazgeçilmez bir elemanı olan ilacın aynı zamanda ticari bir ürün haline gelmesi sorunu ile karşı karşıyayız. Otacı bu paradokstan kurtulmayı başarabilmiş bir profil çiziyor. Tecrübeniz ışığında neler anlatabilirsiniz, sağlık ve ticaret dengesi nasıl sağlanmalı?

Hem ürünlerimizi daha çok üretmeye çalışmak, daha çok insana şifa ulaştır-

maya çalışmak, hem de bunu yaparken ticarileşmemek, yanı sıra düşmemek çok zordur. Bunu biz ne kadar başarabildik, tabi bu halkımızın takdiri. Ama ben size basit bir şey söyleyeyim: Biz büyük marketlere girdiğimizde zarar ettik. Raf payı aldılar, bilmem ne aldılar. Sonuçta bir baktık sıfıra sıfır, elde var sıfır. Dedik o zaman biz bu çarka girmeyelim, uzak duralım. Bizim müşterimiz zaten Otacı’yı nerde olsa arayıp buluyor. Bizim Avrupa’dan dev finans desteğimiz yok. Ünlü oyuncularla, mankenlerle çekilmiş reklamlarımız yok. Ama ürünlerimiz doğal, markamız yüzde 100 yerli, yüzde yüz Türk malı.

Doğal yaşam ve alternatif tıp gibi kavramlar günümüzde çok yaygın. Tabi bu süreci “bitkilerin suyunu çıkartmak” diye yorumlayanlar da var. Bir abartma ya da işi sulandırma söz konusu mu?

Buna aynen katılıyorum. Bu alanda abartma ya da işi sulandırma söz konusu. O televizyona çıkıyor, yahu adam kimyager. Sen nereden bilebilirsin Türkiye’de hangi ot nereden çıkıyor, neye yarıyor! Eczacılıkta biz botaniği birkaç yıl okuruz. Hangi madde alınır, ne kadar alınır öğreniriz. Çok alırsın zehir olur. Bakın ne kadar hassas. Ben baharatçıların bile eczacılar tarafından kontrol edilmesi gerektiğini düşünüyorum. Belki İstanbul’da yapılıyor ama Anadolu’da öyle bir şey yok. “Şu şuna yarar, şunu kaynat, şuna iyi gelir.” Cahil çocuklar. Yahu fazlasını içersen ölürsün!



Paraselsus [1493-1541 yılları arasında yaşamış modern tıbbın kurucularından kabul edilen bilim adamı. (ÖÇ)] demiş ki, "Tüm maddeler zehirdir, ilacı zehirden ayıran dozudur". O nedenle bitkiler de dikkatli tüketilmelidir, yan etkilerinden kaçınmak gerekir.

"Çalışın, sabırlı ve tutumlu olun, başarı zaten gelir"

Genç eczacılara ve eczacı adaylarına tavsiyeleriniz neler?

Ben senelerce eczanemde stajyer öğrenciler yetiştirdim. Son 10 yıldır artık yetiştirmiyorum, nedeni de şu: Öğrenciler emek vermek istemiyorlar, çalışmaya üşeniyorlar. Artık sadece staj formunu imzalayıp gidiyorlar. Marmara Eczacılık'tan bir öğrenci geliyor sadece, 4'e kadar çalışıp emek veriyor. Ama onun gibilerin sayısı az. Önce işine saygılı olacaksınız. Sonra müşteriye saygı duyacaksınız. Ona değer vereceksin. Hep okusunlar. Mesleki olarak sürekli kendilerini geliştirsinler. Merdivenleri yavaşça ve sabırla çıkacaksınız. Sabır, başarının anahtarıdır. Basitten başlayacaksınız. Her şeyi bir anda yapayım demeden ilerleyeceksiniz. Tutumlu olmak da çok önemlidir. Başarı birden gelmez. Hasta bizde rahatlıyor. Onu rahatlatarak şekilde muamele etmeliyiz. Onlara moral vermeliyiz. Biz herhangi bir ürün satmıyoruz. Biz sağlık sisteminin, şifanın bir parçasıyız. Mesleğimize bu şekilde bakmalı, özen göstermeliyiz. Çalışmak, çalışmak, az

harcamak, insanlara değer vermek şiarınız olsun. Ben 43 senedir insana değer verdim ve karşılığını aldım. Değer verirsiniz sizi hiç tanımayan, herhangi bir akrabalık bağınız olmayan insanlar Tokat'tan kalkıp çeyizlerinde yıllarca özenle sakladıkları masa örtülerini size hediye eder. Ama değer vermezseniz size ah ederler, beddua ederler.

Sağlığınızı, formunuzu nasıl koruyorsunuz? Size bunu sormak biraz tuhaf olacak ama özel ilaçlar, bitki karışımları kullanıyor musunuz? Bunların size ne gibi faydaları oluyor?

Bakın ben bildiğimiz otları yemeyi çok severim. Bandırma'da fabrikamızın bahçesinde bahçivanımıza otları öğrettim. O yararlı otları toplayıp bana her hafta düzenli olarak gönderir. Egeli de olduğum için zeytinyağlılar mutfağımızdan eksik olmaz. Sabah kahvaltısında bir dilim kızarmış ekmeği zeytinyağına bana bana yerim. Öyle kötü aşırılıklarım yok. Niyazi Bey'i kaybettikten sonra sigarayı fazla içiyorum, bu benim sağlığıma karşı tek hatam. Sağlıklı besleniyorum. Mesela başım ağrıdığına hemen hap almam. Nane ve mercanköşkü, limon sıkıp kaynatırım. Biraz bekletip içerim, bir şeyciğim kalmaz. Biliyor musunuz, ben hiç grip olmam. Bir yerim ağrımaz. Maydanozu, soğan ve sarımsağı taze taze, bolca yerim.

Teşekkür ederim hocam.

Ben de teşekkür ederim. Size de başarılar dilerim.

"Ben senelerce eczanemde stajyer öğrenciler yetiştirdim. Son 10 yıldır artık yetiştirmiyorum, nedeni de şu: Öğrenciler emek vermek istemiyorlar, çalışmaya üşeniyorlar. Artık sadece staj formunu imzalayıp gidiyorlar. Önce işine saygılı olacaksınız. Sonra müşteriye saygı duyacaksınız. Ona değer vereceksin. Merdivenleri yavaşça ve sabırla çıkacaksınız. Sabır, başarının anahtarıdır. Basitten başlayacaksınız. Biz herhangi bir ürün satmıyoruz. Biz sağlık sisteminin, şifanın bir parçasıyız."